нята референдумом в Н. Ю. У., Виктории, Квинсленде, Южн. А. и Тасмании.

1900—Отправка контингента морских сил в Китай. Конституция Федерации утверждена королем Англии 9 июля. Образование первого Федерального Кабинета Министров (Бэртон).

1901—Провозглашение А. Федерации в Сиднее. Открытие в Мельбурне первой сессии Федерального Парламента. Всеобщая однодневная перепись. Установление свободы торговли между штатами.

1902—Взрыв в копях Моунт Кембла. Первый Федеральный Таможенный Тариф. Необычайная засуха.

1903—Ж.-д. стачка.

1905—Восстановление системы правительственных пособий иммигрантам в А.

1906—Первые станции беспроволочного телеграфа. Присоединение Папуа.

1907—Имперская конференция в Лондоне. Введение новых таможенных пошлин.

1908—Столицей Федерации избран Канберра.

1909—Стачка горняков в Брокен Хилл и Ньюкестле. Конференция Имперской Обороны в Лондоне. Федерация приступает к созданию военного флота.

1910—Выпуск первых денежных знаков А. Федерации.

1911—Первая общефедеральная перепись. Присоединение Сев. Территории к Федерации. Федеральный референдум по законопроектам о монополии и о промышленности: оба законопроекта отвергнуты. Введение обязательного военного обучения.

1912—Открытие Федерального Банка.

1914—Повторный роспуск Федерального Парламента А. вступает в мировую войну. Занятие германских колоний в Океании австрал. вооруженн. силами.

1915—Референдумом отвергнут законопроект об увеличении полномочий Центр. Федерального Правительства. Учреждение Морского Департамента.

1916—Небывалый урожай пшеницы (180 милл. бушелей). Перевозка австрал. войск в Европу. Проведение специальной вербовочной кампании. Проект закона о военной службе отвергнут референдумом.

1917—Образование Национального Министерства. Всеобщая стачка. Второй референдум по вопросу о введении обязательной воинской повинности.

1918—Учреждение Департамента репатриации. Утверждение самостоятельного представительства А. при правительстве Соед. Штатов.

1918—Поездка в Америку и Европу премьера Юза, представителя А. на мирной конференции.

1919—Стачка моряков. Стачка горняков в Брокен Хилл.

1920—Второй заем мирного времени (26.613.000 ф.)

1921—Выступление Юза на Имперской Конференции в Лондоне. Вторая общефедеральная всеавстралийская перепись. Установление доли А. в герм. репарациях. Участие А. в конференции по разоружению в Вашингтоне. Катастрофа в копях Моунт Меллиган. Передача А-и мандата на часть герм. колоний в Океании.

АВСТРАЛОПИТЕК (Australopithecus africanus, т.-е. «африканская южная обезьяна»), особый вид ископаемых антропоидов, т.-е. человекоподобных обезьян. Обломки черепа А. (передняя часть нижней челюсти, лицевой череп, обломки лобной и затылочной костей) и природный известковый

«слепок» внутренней полости мозгового черепа были найдены в конце 1924 проф. Дартом в известковых шахтах у станции Таунгс (Taungs) в Бечуаналенде (Ю. Африка). Отсутствие на черепе характерного для всех антропоидов *надглазничного валика* (см.) и ряд других «человечьих» черт, при наличии ряда обезьяньих признаков, дали Дарту основание провозгласить А. «звеном» между современными антропоидами и человеком, и включить его в первую промежуточную группу «человеко-антропоидов» (homo-similidae). Однако, дальнейшее исследование черепа и, в частности, его зубов, установившее, что череп принадлежит детенышу, и сравнение его с черепами нынешних африканских антропоидов—шимпанзе и гориллы того же возраста, привели большинство ученых к выводу, что А. является не «звеном» между обезьяной и человеком, а антропоидом. По подсчету Дарта, открыт он на 3.200 *км* южнее области нынешнего распространения африканских антропоидов. При неполноте находок ископаемых антропоидов, А. представляет значительную научную ценность и обещает новые находки в почве Африки, доныне почти вовсе неисследованной.

Лит: Dart, R., The Man-Ape of South Africa (Nature, 1925, 7 February, p. 195—99; предварительное сообщение; готовится монография); Keith, A., The Taungs Scull (Nature, 1925, 4 July, p. 11).

В. Н—ий.

АВСТРАЛЬНЫЙ (от лат. auster — юж. ветер), южный, относящийся к юж. полушарию, (географический термин).

АВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА.—I. История. Австрийскою или психологическою школою в политической экономии называется теория, утверждающая, что меновые ценности * и цены товаров определяются, в последнем счете, их потребительною ценностью или субъективной полезностью. Зачатки такой теории встречаются у нек-рых экономистов 18 в., особенно у Кондильяка. Но до конца 19 в. эти идеи не получили распространения, и в науке продолжала господствовать «объективная» теория ценности, заложенная классиками (Смит и Рикардо). Появившееся в середине 19 в. сочинение Госсена, предшественника А. ш., прошло незамеченным. В 70-х гг., почти одновременно, появились работы Карла Менгера, Джевонса и Леона Вальраса, основателей новой школы, из к-рых у Менгера более развита психологическая основа теории, а у Вальраса — математическая. Ученики Менгера, Визер и Бем-Баверк (все трое жили в Австрии), в 80-х гг. детально разработали психологическую теорию, часто называемую также «австрийской». К концу 19 в. она получила широкое распространение в буржуазной университетской науке почти всех стран мира. Только в последнее время усилилось критическое отношение к этой теории, и даже у буржуазных ученых замечается стремление вернуться к теории классиков, чаще всего проявляющееся, однако, в компромиссной и половинчатой форме. Одновременно с психологической теорией разрабатывалась и математическая, особенно в Англии, Америке и Италии (поэтому она и получила название англо-американской). Обе эти теории делают центром исследования влияние изменений количества благ на их цену и ценность. Но между ними существуют и значительные методологические отличия. Психологическая теория

* Так как А. ш. исходит из понятия субъективной ценности, то мы для ясности изложения употребляем термин «ценность», а не «стоимость».

исходит из мотивации отдельного индивидуума, живущего в условиях натурального хозяйства, и конечную причину изменений цен и ценности благ видит в субъективных оценках индивидуума, изменяющихся под влиянием количества благ, находящихся в его распоряжении. Математическая же теория исходит из явлений развитого обмена и изучает взаимозависимости между количеством благ и их объективной рыночной ценой. Игнорируя вопрос о конечной причине изменения цен (т.-е. проблему ценности), эта теория ограничивается изучением функциональных зависимостей между уровнем рыночных цен и количеством благ (законы спроса и предложения). Найденные математ. «формулы обмена» она распространяет и на явления производства и распределения, ограничивая т. о. всю область экономической науки изучением количественных изменений рыночных цен.

II. Субъективная ценность и предельная полезность. В современном меновом обществе товары имеют определенную цену, в к-рой выражается их объективная меновая ценность. А. ш. утверждает, что понять происхождение и законы изменения меновой ценности мы можем только после предварительного изучения субъективной ценности, к-рой предметы обладают в условиях натурального хозяйства. Субъективной ценностью называется то значение, к-рое субъект приписывает известному предмету, как необходимому условию удовлетворения его потребностей.—Экономисты-классики давно заметили, что предметы, обладающие очень высокой потребительной ценностью, — напр., хлеб,— расцениваются на рынке во много раз ниже предметов, обладающих меньшей потребительной ценностью, напр., алмазов; отсюда они делали заключение, что хотя меновой ценностью обладают только предметы, имеющие также потребительную ценность, но величина первой не зависит от величины последней. Чтобы устранить это расхождение между потребительной и меновой ценностью, австр. экономисты выработали новое понятие потребности и потребительной ценности. По их мнению, хозяйствующий субъект в своих расчетах и деятельности руководствуется не потребностью вообще, напр., в хлебе, но конкретною потребностью в определенном количестве хлеба. Ему нужен, напр., фунт хлеба ежедневно для поддержания своей жизни. Имея этот фунт хлеба, он чувствует потребность во втором фунте для более обильного питания. Третий фунт ему нужен для кормления домашней птицы, четвертый для выделки водки, а пятый для кормления попугая. Каждая из этих конкретных потребностей слабее предшествующей и сильнее последующей. Если первая потребность действует с силой, к-рую обозначим цифрой 10, то дальнейшие потребности равны, скажем, 8, 6, 4 и 1. Интенсивность потребности, по мере ее насыщения, ослабевает, и каждая последующая степень потребности по своей интенсивности слабее предшествующей степени, уже удовлетворенной («закон Госсена», или «закон насыщения потребностей»). При постепенном удовлетворении данной потребности, ее интенсивность уменьшается и, наконец, доходит до нуля. Если человек имеет ежедневно все пять фунтов хлеба и может даже содержать для забавы попугая, то потребность его в хлебе слабее потребности в предметах украшения. Пусть скала потребности в предметах украшения выражается цифрами: 3, 1. Это значит, что потребность в первом предмете украшения равна 3, а потребность иметь еще один предмет украшения равна 1. Скала потребности в хлебе, как мы видели, равна: 10, 8, 6, 4, 1. Если мы разделим все потребности человека на несколько основных видов или групп (I группа—потребность в пище, II—в одежде, III—в жилище, IV—в предметах украшения и т. д.), и в каждой группе обозначим цифрами скалу убывания потребностей по мере их насыщения, то увидим, что хотя родовая потребность в хлебе вообще выше родовой потребности в украшениях, но конкретная потребность в украшениях (напр., в алмазе) может быть сильнее конкретной потребности в хлебе, напр., для кормления попугая («с к а л а п о т р е б н о с т е й» Менгера).

Если интенсивность данной потребности убывает по мере насыщения последней, то, спрашивается, чем определяется степень ее насыщения? Ясно, что она зависит от количества благ, находящихся в распоряжении индивидуума. Если наличный запас данного блага превышает количество его, необходимое для удовлетворения всех потребностей в нем, это благо, хотя и обладает полезностью, т.-е. способностью удовлетворять человеческие потребности, но не имеет субъективной ценности, т. к. потеря единицы данного блага нисколько не отразится на благополучии индивидуума. Такие блага (напр., воздух) называются «свободными», в отличие от «хозяйственных» благ, к-рые отличаются не только полезностью, но и относительной редкостью, т.-е. имеются в таком ограниченном количестве, что потеря единицы этого блага заставит индивидуума отказаться от удовлетворения какой-нибудь потребности. Если запас хлеба равен только одному фунту, субъективная ценность последнего равна 10. Если запас хлеба состоит из 3 фунтов, то потеря одного фунта хлеба заставит индивидуума отказаться от третьей потребности (кормления домашней птицы), измеряемой цифрою 6. Значит, при величине запаса в 1 фунт ценность единицы блага равна 10, при увеличении запаса до 3 фунтов эта ценность равна 6, при запасе в 5 фунтов ценность фунта хлеба будет равна 1. Все единицы данного запаса благ имеют в глазах их владельца одинаковую субъективную ценность, т. к. при утрате любой из этих единиц он откажется от удовлетворения наименьшей потребности из числа тех, к-рые удовлетворяются при данном запасе благ (напр., от кормления попугая). Значит, субъективная ценность данного блага определяется полезностью последней единицы данного запаса, при помощи к-рой удовлетворяется наиболее слабая потребность (теория предельной полезности).— Чем больше этот запас, тем слабее последняя из потребностей, удовлетворяемых при его помощи, и тем ниже предельная полез-

ность а, следовательно, и субъективная ценность, приписываемая индивидуумом единице данного блага. Наоборот, с сокращением запаса благ, ценность единицы их повышается. Субъективная ценность данного блага зависит от величины его запаса и изменяется в обратном направлении с изменением величины последнего («закон запаса», по выражению Визера). Ценность блага для разных людей и для одного человека в разное время различна, она носит индивидуально-психический или субъективный характер.— Если при запасе в 5 ф. хлеба ценность каждого фунта равна 1, то, спрашивается, чему равна ценность всего запаса? На этот вопрос австрийские экономисты дают различные ответы. Визер говорит: раз ценность каждого фунта равна 1, то ценность всех пяти фунтов равна $1 \times 5 = 5$, т.-е. предельной полезности умноженной на число единиц данного блага. Бем-Баверк же говорит: хотя ценность каждого фунта равна 1, но в случае утраты всего запаса придется отказаться от удовлетворения пяти потребностей, выражаемых цифрами: $10 + 8 + 6 + 4 + 1 = 29$. Значит, ценность всего запаса равна 29. Мнение Визера противоречит основам австрийской теории, а мнение Бем-Баверка противоречит фактам.

III. Ценность средств производства. Предельною полезностью определяется ценность «потребительных благ» или «благ первого порядка», т.-е. предметов потребления. Ценность последних, в свою очередь, определяет ценность средств производства, необходимых для их изготовления, т. н. «производительных благ» или «благ высшего порядка». Если хлеб есть потребительное благо, то мука и труд по выпечке хлеба являются благами второго порядка, зерно, мельничные жернова и труд помола зерна — благами третьего порядка и т. д. Производительными благами считаются как материальные вещи, так и трудовые затраты. Для упрощения предположим, что для производства потребительного блага А достаточно иметь только одно производительное благо второго порядка A_2 (безразлично, вещь или труд, или соединение обоих), для производства последнего необходимо иметь благо третьего порядка A_3 и т. д. Ясно, что каждое из этих производительных благ (A_2, A_3, A_4 и т. д.) дает возможность получить, по прошествии одной или нескольких стадий производства, продукт А и потому обладает ценностью, равною ценности последнего. Поэтому, ценность производительного блага, при помощи к-рого может быть произведено—непосредственно или через ряд промежуточных стадий производства—потребительное благо А, определяется предельной полезностью последнего. Ценность предметов потребления и ценность необходимых для их изготовления средств производства равны, но не потому, что первая определяется последнею,—как думала классическая теория,— а потому, что последняя определяется первою.—Если разные единицы данного производительного блага (напр., железа) употребляются—как это чаще всего имеет место—для изготовления различных потребительных благ с различной предельной полезностью (напр., печки с предельной полезностью 20, лопаты—17 и ведра—15), то понятно, что утрата единицы железа заставит отказаться от производства ведер. Значит, ценность средств производства зависит от ценности «предельного продукта», т.-е. продукта с наименьшею предельною полезностью из числа изготовляемых при помощи данного запаса средств производства. В данном случае ценность каждой единицы железа, в том числе и затрачиваемой на изготовление печки, равна только 15, но если так, то и ценность самой печки также понизится до 15, ибо утрата печки повлечет за собой не отказ от предельной полезности, доставляемой ею и равной 20, а лишь затрату на постройку новой печки единицы железа, оцениваемой в 15. Следов., различные потребительные блага (печь, лопата и ведро), независимо от своих индивидуальных предельных полезностей, имеют одинаковую ценность, если они произведены при помощи одинакового количества тех же средств производства (или труда). Ценность воспроизводимых продуктов определяется ценностью средств производства, затрачиваемых на их изготовление, но ценность последних определяется, в свою очередь, полезностью «предельного продукта». Ведро сообщает свою ценность (15) железу, а последнее сообщает ту же ценность печи и лопате. В конечном счете ценность как потребительных, так и производительных благ определяется предельной полезностью «предельного продукта» (ведра). Таким образом, А. ш., хотя и признает действие «закона издержек производства», но усматривает в нем лишь частный случай применения «закона предельной полезности» к воспроизводимым благам.

IV. Теория вменения (распределения). Мы рассмотрели случай, когда одно производительное благо (железо) употребляется для изготовления нескольких потребительных благ. Но обычно имеет место и обратное явление: для изготовления данного потребительного блага А (ведра) необходима совокупность или комбинация нескольких производительных благ, напр., В и С, труда и материальных средств производства, к-рые австр. экономисты называют «капиталом» (третий фактор производства, землю, мы оставляем в стороне). Данный труд и данные средства производства (железо) являются «комплементарными» (дополняющими друг друга) благами, т. к. только взятые вместе они дают возможность изготовить ведро. Совокупная ценность их обоих определяется предельною полезностью ведра, т.-е. равна 15. Но какая часть этой ценности должна быть приписана или «вменена» труду и какая часть железу? Словом, как распределяется ценность окончательного продукта между различными средствами производства, необходимыми для его изготовления (напр., «трудом» и «капиталом»)? Решить удовлетворительно эту проблему «вменения» или «распределения» А. ш. не сумела. Визер предлагает сравнить ценность данного продукта (ведра) с ценностью другого продукта, изготовленного при помощи тех же произ-

водительных благ B и C, но взятых в других пропорциях. При помощи такого приема можно найти, по его мнению, сравнительную ценность B и C.—Бем-Баверк строит очень сложную теорию «комплементарных благ». Он советует найти сперва ценность одного из комплементарных производительных благ, напр.,—B. Это возможно либо в том случае, когда B может быть употребляемо отдельно от других средств производства и, т. о., получает отдельную «изолированную» ценность, либо в том случае, когда B может быть замещено каким-нибудь другим благом, имеющим определенную ценность, напр., равную 5. В таком случае и B получает ценность, равную 5. Вычитая ценность «замещаемого члена» B, т.-е. 5, из ценности продукта (ведра), равной 15, получаем остаток 10, представляющий ценность C. Несостоятельность теорий «вменения» Визера и Бема признана даже некоторыми сторонниками той же школы. — Изложенное учение, согласно к-рому: 1) ценность потребительных благ определяется их предельной полезностью, 2) ценность производительных благ определяется предельной полезностью изготовляемых при их помощи продуктов и, в частности, «предельного продукта», при чем 3) эта ценность делится, в определенной пропорции между всеми производительными благами, участвовавшими в изготовлении продукта,— образует теорию «субъективной ценности».

V. Объективная (меновая) ценность. Под нею австр. экономисты понимают возможность получить в обмен за данное благо известное количество другого блага: последнее представляет собою цену первого блага. Меновая ценность предмета выражается в его цене. Понять объективную меновую ценность можно только из субъективной потребительной ценности, т. к. рыночная цена товара является результатом столкновения различных субъективных оценок участников обмена. Прежде всего очевидно, что два лица могут вступить между собой в обмен лишь при том условии, если каждый из них оценивает получаемое им в акте обмена благо выше блага, которое он отдает за него, т.-е. если субъективные оценки обоих контр-агентов носят противоположный характер. Возьмем теперь случай развитого обмена, где друг другу противостоят множество покупателей и множество продавцов, друг с другом конкурирующих. Бем-Баверк дает для этого случая след. схему (обмен происходит через посредство денег):

Покупатели:		Продавцы:	
	Р.		Р.
A_1 оценивает лош. в	300	B_1 оцен. свою лош. в	100
A_2 » »	280	B_2 » » »	110
A_3 » »	260	B_3 » » »	150
A_4 » »	240	B_4 » » »	170
A_5 » »	220	B_5 » » »	200
A_6 » »	210	B_6 » » »	215
A_7 » »	200	B_7 » » »	250
A_8 » »	180	B_8 » » »	260
A_9 » »	170		
A_{10} » »	150		

Покупатели расположены в ряд, начиная с тех, оценка к-рых выше: они согласны дать более высокую цену и потому скорее вступят в обмен, они более «меноспособны». Ряд продавцов также начинается с более «меноспособных», т.-е. тех, субъективные оценки к-рых ниже. Очевидно, что в обмен вступят только пять пар покупателей и продавцов, т. к. оценки остальных покупателей ниже оценок остальных продавцов, что исключает возможность обмена. Значит, все покупатели и продавцы, находящиеся под пунктирной линией, исключаются из обмена. Покупатель A_5 и продавец B_5 представляют собой последнюю пару из участвующих в обмене, A_6 и B_6—первую пару, исключенную из обмена. Обе эти пары называются «предельными парами». Они играют в обмене решающую роль, т. к. от их субъективных оценок зависит объективная рыночная цена, устанавливающаяся для всех участников обмена. Эта цена не может быть выше оценки покупателя A_5, т.-е. 220 руб., т. к. иначе A_5 устранится от покупки, и спрос окажется меньше предложения, что вызовет понижение цены. Цена не может быть даже выше 215, т.-е. оценки продавца B_6, т. к. иначе B_6 тоже захочет продать свою лошадь, и предложение опять превысит спрос. Наоборот, предложение упадет ниже спроса, если цена будет ниже оценки B_5, т.-е. 200 руб., или ниже оценки A_6, т.-е. 210 руб. Значит, рыночная цена не может быть выше субъективных оценок последнего фактического покупателя или первого из исключенных продавцов, и не может быть ниже субъективных оценок последнего фактического продавца или первого из исключенных покупателей. В данном случае цена установится между 210 и 215 руб., т. к. только при такой цене число лиц, желающих купить, будет равно числу лиц, желающих продать, т.-е. установится равновесие между спросом и предложением. Следов., цена товара определяется субъективными оценками двух предельных пар. — На первый взгляд может показаться, что А. ш. действительно доказала, что объективная меновая ценность определяется субъективной потребительной ценностью. Но не надо забывать, что как только установилась рыночная цена разных предметов, участники обмена перестают оценивать последние по их предельной полезности или потребительной ценности. Желая определить субъективную ценность того или другого предмета для себя, они уже заранее исходят из его определенной цены или объективной меновой ценности. Возьмем сперва покупателя или потребителя. Действительно ли он склонен придавать очень высокую оценку своей шубе, спасающей его от холода? Нисколько. Сами австр. экономисты признают, что если цена шубы на рынке 100 руб., то владелец ее, в случае ее утраты, купит другую шубу и потому будет оценивать ее не по ее собственной предельной полезности, очень высокой, а по «субституционной полезности» тех предметов, к-рые он мог бы купить на 100 р., если бы ему не пришлось затратить последние на покупку шубы. А для того, чтобы определить эту «субституционную полезность», надо заранее знать, какое именно количество других предметов можно купить за 100 руб., т.-е. предполагается определенная цена этих предметов. Перейдем к продавцу или

производителю. Предельная полезность его товаров для него самого равна нулю, т. к. они лично ему не требуются. Но он оценивает их не по их потребительной ценности, а в зависимости от величины затраченных на них издержек производства. Если цена товара не покроет издержек производства (плюс средняя прибыль), производитель прекратит или сократит производство. Если хлопок или текстильные машины подешевеют, производитель ситца, чтобы расширить свой сбыт, понизит цены на ситец, хотя бы предельная полезность последнего, в глазах покупателей, оставалась еще прежней. Производитель имеет дело всегда с объективной меновой ценностью. Если даже он почему-либо захочет определить для себя субъективную ценность данной партии ситца. к-рая может быть продана за 1.000 р., он будет оценивать ее не по ее предельной полезности, а по полезности тех предметов, к-рые он мог бы купить на 1.000 руб., вырученные от продажи ситца. Он будет оценивать ситец (как признает и Бем-Баверк) по его «субъективной меновой ценности», к-рая тем больше, чем больше его объективная ценность или цена. Т. о., в товарном хозяйстве не цены определяются субъективными оценками, а последние заранее исходят из определенных цен. Если бы даже австр. теория верно объясняла законы субъективной расценки благ в натуральном хозяйстве и образования цен при переходе от натурального хозяйства к меновому (что также сомнительно по целому ряду причин, в частности, потому, что не доказана вообще возможность сравнения и измерения потребностей), то она, во всяком случае, не приложима к явлениям менового хозяйства. Особенно затруднительно положение А. ш., когда она пытается объяснить явления капиталистического хозяйства, что ярко сказывается на ее теории прибыли.

VI. Теория прибыли. Если продукт А, имеющий ценность в 110, производится при помощи производительных благ В и С (напр., труда и материальных средств производства, к-рые австр. экономисты называют «капиталом»), то ценность В и С, вместе взятых, также равна 110. А. ш. считает это бесспорным, хотя не может решить проблему «вменения» или «распределения» ценности в 110 между В и С. Однако, капиталистическая действительность показывает, что и вместе взятые В и С имеют, на самом деле, ценность не в 110, а меньшую, напр., в 100. Капиталист уплачивает за труд рабочих (В) и средства производства (С) всего 100 р., а получает через год продукт А ценой в 110 р. Излишек в 10 р. составляет его прибыль. Не отрицается ли фактом существования прибыли положение А. ш., что ценность производительных благ равна ценности изготовляемых при их помощи потребительных благ? Для разрешения этого противоречия Бем-Баверк построил свою теорию прибыли. Для хозяйствующего субъекта имеет огромное значение не только предельная полезность благ, но и время их получения. Пуд хлеба, получаемый сегодня, и пуд хлеба, подлежащий получению через год, имеют для индивидуума различную субъективную ценность. Будущее благо ценится меньше такого же блага в настоящем. Эта более высокая оценка настоящих благ объясняется тем, что: 1) субъект рассчитывает иметь в будущем более обильные запасы благ, к-рые поэтому будут представлять для него меньшую предельную полезность, чем в настоящем; 2) по недостатку сознательности и силы воли, он слишком мало заботится об удовлетворении своих будущих потребностей, ошибочно оценивая их ниже настоящих потребностей; 3) наконец, третья и самая важная причина высокой оценки настоящих благ заключается в их высшей технической производительности. Предположим, что рыболов, не имеющий почти никаких средств производства, с трудом добывает еженедельно необходимые ему для прокормления 2 п. рыбы или 100 п. в течение года. Если бы он имел запас рыбы в 100 п., то мог бы часть года посвятить изготовлению средств производства или «капитала» (напр., мог бы 3 месяца добывать дерево и железную руду, 3 месяца обрабатывать их, 3 месяца изготовлять из них лодку и инструменты), чтобы остающиеся последние 3 месяца в году отдать непосредственно рыболовству. В результате такого «капиталистического» или «окольного» производства, технически более совершенного, он получил бы к концу года 110 п. рыбы, между тем как, занимаясь круглый год рыболовством без помощи указанных средств производства, он с трудом достает еженедельно 2 п. или 100 п. за весь год. Т. к. наличие 100 единиц данного блага в настоящем дает возможность получить, путем «окольного» производства, 110 таких же единиц через год, то ясно, что 100 настоящих единиц имеют такую же ценность, как 110 будущих, ожидаемых через год. Труд рабочего (В) и средства производства (С), покупаемые капиталистом, представляют собой, на самом деле, «будущие блага», т. к. они только по прошествии процесса производства, продолжающегося, напр., целый год, превратятся в потребительное благо А, имеющее ценность в 110 р. В и С имеют в наст. время ценность не выше 100 р., но по истечении года они «созреют» в потребительное благо А, ценность к-рого равна 110 р. Прибыль в 10 р. получается капиталистом не от эксплоатации труда рабочих, а в результате того, что он «выждал» время, требуемое процессом «созревания» будущих благ в настоящие.—Теория прибыли Бема подверглась критике с разных сторон. Ему указывали, что в капиталистич. обществе работа по добыче железа, изготовлению лодок и сетей, ловле рыбы и т. п. разделена между отдельными предприятиями. Каждое из них делает свою работу круглый год и непрерывно выпускает на рынок свой продукт: железо, сети, рыбу и т. п. Т. к. последовательные фазы производства выполняются одновременно разными капиталистами, то ни одному из них не приходится «выжидать» время от добывания первого сырья до изготовления окончательного предмета потребления. Несостоятельность теории Бема признана даже нек-рыми австр. экономистами: Визер дает теорию «производительности» капитала; Шумпетер отрицает

возможность прибыли, как постоянного дохода, и признает только возможность временного получения прибыли владельцами тех предприятий, к-рые по своему техническому совершенству выше среднего уровня (дифференциальная прибыль или сверхприбыль).

VII. Метод. Общий итог работ А. ш. сводится к след.: она выработала более или менее законченную с логической стороны (но психологически спорную и социологически бесплодную) теорию субъективной ценности; в своих попытках вывести из субъективной ценности законы объективной меновой ценности она допустила ряд противоречий; она не сумела более или менее удовлетворительно решить проблемы распределения вообще и прибыли с капитала в частности. Неудача А. ш. в объяснении основных явлений товарного и особенно капиталист. хозяйства (меновая ценность и деньги, капитал и прибыль) является неизбежным следствием применяемого ею метода. Политическая экономия изучает не техническую сторону хозяйства, а определенную социальную форму его, именно товарно-капиталистическое хозяйство. Она исходит из наличия объективно-социальных и исторически-изменяющихся взаимоотношений между людьми, соответствующих данному состоянию производительных сил. А. ш. исходит не из объективных социальных отношений людей, а из психики и мотивов отдельных индивидуумов (субъективно-психологический метод); она изучает «хозяйствование» вообще, независимо от исторической формы хозяйства; движущую силу хозяйства она ищет не в сфере производительной деятельности людей, а в сфере потребления. А. ш. берет единичного человека, изолированного от всякой социальной среды и противопоставленного только природе, и спрашивает, как будет этот человек удовлетворять свои потребности при помощи имеющихся в наличности материальных благ, в зависимости от бо́льшей или меньшей редкости последних. Поскольку она изучает психику и «расценки» такого изолированного субъекта, она никак не может перебросить мост от него к человеку, хозяйствующему в определенной социальной среде и занимающему в общественном производственном процессе определенную социальную позицию. Даже в своей специальной сфере, касающейся мотивации и психики хозяйствующих субъектов, А. ш. не могла дать плодотворных результатов, т. к. изучаемая ею психика «натурального» человека не имеет ничего общего с психикой членов товарно-капиталистического общества. В изображении А. ш. последние выступают в виде Робинзонов, и все социально-экономические явления превращаются в натурально-технические элементы потребления и производства, подвергшиеся психологической «расценке»: ценность есть значение предмета для потребления, капитал—это средства производства и т. п. Лишая процесс производства его данной социальной, а именно капиталист. формы, австр. экономисты тем самым отстраняют от себя вопрос об исторически-преходящем характере последней. Они согласны внести в капиталист. хозяйство мелкие улучшения, смягчающие классовую борьбу, но относятся отрицательно к идее возможного устранения капитализма и капиталистов, в инициативе и энергии к-рых они видят единственный двигатель мощного развития производительных сил (Шумпетер). Нек-рые учения австрийцев носят характер не столько теоретического объяснения, сколько оправдания капиталистического хозяйства (теория вменения и особенно прибыли). Эти явные социальные симпатии австр. экономистов, вместе с основными особенностями их теоретической позиции (подмен капиталист. формы хозяйства «чистым хозяйствованием» вообще; превращение общества, состоящего из определенных классов, в совокупность индивидуумов-Робинзонов; мысль, что движущею силою хозяйства являются психические переживания и мотивации отдельных индивидуумов, как потребителей; перенесение центра исследования из сферы производства в сферу потребления; игнорирование динамики хозяйства и тенденций его развития), характеризуют их учение, как теоретическое направление, соответствующее идеологии буржуазии в эпоху упадка капитализма, когда объективное изучение тенденций социального развития приводит к выводу о неизбежном уничтожении капиталист. хозяйства.

В эту эпоху объективный, социальный и исторический метод (зародыши к-рого были заложены классиками, как передовыми идеологами молодой, прогрессивной буржуазии) становится исключительным достоянием марксистской экономической теории, буржуазная же наука апеллирует к субъективному, психологическому, антиисторическому методу. Якобы неизменная психическая «природа» человека начинает служить как исходным пунктом теоретического исследования, так и аргументом в пользу невозможности социалистического хозяйства. Неудивительно, что А. ш. выступила с рьяной полемикой против марксизма и имела быстрый и шумный успех среди буржуазных ученых, к-рые усмотрели в ней,—после периода господства исторической школы, с ее узким эмпиризмом и отказом от теории,—острое теоретическое оружие для борьбы против марксизма и социализма.

Лит.: Важнейшие сочинения австр. экономистов: Менгер, Основания политической экономии (рус. пер. 1903); Бем-Баверк, Основы теории ценности хозяйственных благ (рус. пер. 1904); его же Kapital und Kapitalzins, два тома (по рус. только I-й том, Капитал и прибыль, 1909); его же Теория Маркса и ее критика (рус. пер. 1897) Wieser, Der natürliche Wert (1889); Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft (в 1-м т. Grundriss der Socialoekonomie, 1914). Критика А. ш.: Бухарин Н., Политическая экономия рантье, 1923; сборник «Основные проблемы политической экономии», 1924; Гильфердинг, Бем-Баверк, как критик Маркса 1923.

И. Рубин.

АВСТРИЙСКОЕ НАСЛЕДСТВО. Война за А. н. (1740—48) началась после смерти императора Карла VI, оставившего своей дочери, Марии-Терезии, все владения австрийской короны, согласно *прагматической санкции* (см.). Права Марии-Терезии стали оспаривать Бавария, Саксония и Испания, государи к-рых были в родстве с австрийским домом, и Пруссия, король к-рой, Фридрих II, предъявил права на богатую и промышлен-